



# **Wirtschaftsmediation**

**Zertifikatsausbildung  
nach den Richtlinien des BMWA®  
(Bundesverband für Mediation in Wirtschaft und Arbeitswelt )**

## Seit über 10 Jahren –

## Zertifikatsausbildung Wirtschaftsmediation

„Mediation und Konfliktmanagement“ ist seit langem eine der Kernkompetenzen des Bereichs Business in der Grundig-Akademie. Wir bieten Ihnen ein umfassendes Angebot in diesem Sektor – und können dies zugleich zuschneiden auf Ihren individuellen Bedarf. Sie können bei uns eine zertifizierte Ausbildung zum Wirtschaftsmediator erhalten, die nach nach den Vorgaben des BMWA ® seit Jahren erfolgreich auf hohem Standard durchgeführt wird.

Eine solche Ausbildung können Sie auch – angepasst auf Ihre spezifischen Bedürfnisse – als Inhouse-Ausbildung für betriebliche Konfliktschlichter von uns anfordern. Das Angebot wird ergänzt durch Experts Groups und den Erfahrungsaustausch von erfahrenen Mediatoren.

### Viele unserer Teilnehmer schätzen besonders:

- Unsere kompetenten, erfahrenen Trainer
- Kooperative, fast familiäre Stimmung
- Hoher Praxisbezug
- Intensives Erproben und Trainieren
- Gegenseitige Bereicherung unter den Teilnehmern aus unterschiedlichen Branchen
- Persönliche und berufliche Kontakte, die sich zu Trainern und unter Teilnehmern ergeben – oft über die Ausbildung hinweg

|   |    |
|---|----|
| Überblick über die Zertifikatsausbildung Wirtschaftsmediation           | 3  |
| Wirtschaftsmediation – Zertifikatsausbildung                            | 4  |
| Wirtschaftsmediation I – Grundausbildung                                | 5  |
| Wirtschaftsmediation II – Komplexe Situationen und Skills des Mediators | 6  |
| Wirtschaftsmediation III – Mediation in und zwischen Unternehmen        | 7  |
| Innerbetriebliche Mediation – In-House-Kompakt-Seminar                  | 8  |
| Mediation – Das Trainerteam   | 9  |
| Anmeldung   | 10 |

### Ihre Ansprechpartner



**Michaela Rahn, M.A.**

Wirtschaftsmediatorin  
Trainerin  
Produktmanagerin  
rahn@grundig-akademie.de  
Tel.: 09170 972325



**Sonja Hamm**

Organisation  
hamm@grundig-akademie.de  
Tel.: 0911 40905-83



## Führen oder beraten Sie andere Menschen?

Dann wird sicher von Ihnen erwartet, dass Sie Konflikte und Verhandlungen professionell und konstruktiv steuern können. Wir bieten Ihnen in unserer fundierten Ausbildung in Wirtschaftsmediation ein klares Phasenkonzept für Verhandlungen und die Bearbeitung von Konflikten.

Sie erwerben für Ihre Rolle als Mediator das spezifische fachliche Wissen und die entsprechenden psychologischen Beratungstools und Verhandlungstechniken. So können Sie souverän und gelassen auch in Ihrem Praxisalltag ausgleichend wirken und Erfolge erzielen.

### Ihr persönlicher und beruflicher Nutzen

- Sie gewinnen Sicherheit im Umgang mit Konflikten!
- Sie erzielen Lösungen, mit denen alle Beteiligten zufrieden sind (win/win- Lösung)
- Sie reflektieren und optimieren Ihre eigenen Konfliktstrategien
- Sie nutzen die kommunikativen Techniken auch in Ihrem Praxisalltag
- Sie erwerben sich persönlich eine berufliche Schlüsselkompetenz und eine angesehene Zusatzqualifikation
- Sie steuern zukünftig als Mediator/ Mediatorin souverän schwierige Verhandlungen und Konfliktsituationen

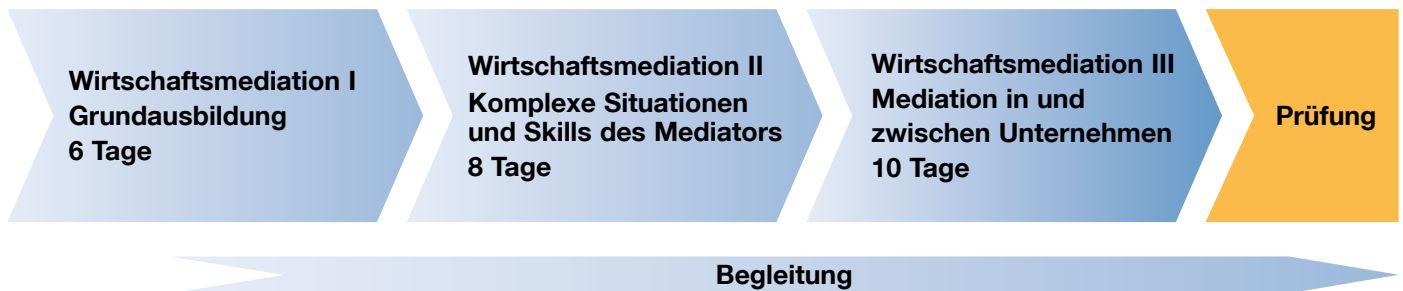
## Überblick über die Ausbildung

### Zielgruppe

Personalverantwortliche, Unternehmer, Geschäftsführer, Führungskräfte, Projektmanager, Betriebsräte, Trainer, Moderatoren, Juristen

### Aufbau der Ausbildung

Die drei Module der Ausbildung bilden jeweils ein in sich geschlossenes Ganzes und können einzeln gebucht werden. Der dreistufige Aufbau mit Pausen zwischen den einzelnen Bausteinen bietet Gelegenheit, das erworbene Wissen und Können zwischenzeitlich zu erproben und Erfahrungen zu sammeln.



## Mediation Experts Groups – Erfahrungsaustausch für ausgebildete Mediatoren

Die Experts Groups sind ausschließlich für ausgebildete Mediatoren zur Fort- und Weiterbildung konzipiert.

### Anerkennung BMWA

Die Experts Groups werden vom BMWA als Fortbildung im Rahmen der BMWA Standards anerkannt. Für den Erhalt der Zertifizierung werden ja innerhalb von drei Jahren 36 Stunden benötigt.

### Mögliche Inhalte

Aktueller Praxisfall – Anhand eines Falls aus der Mediationspraxis werden Herausforderungen und Ihre Bewältigung differenziert dargestellt.

Neben aktuellen fachlichen Input haben Sie in Experts Groups die Möglichkeit, eigene Fälle und Fragestellungen einzubringen und unter der fachkundigen Leitung zu bearbeiten.

Beispiele für Themen/Wünsche

- Kollegiale Beratung in einem aktuellen Fall
- Mediation in Ihrem Führungsalltag
- Marketing für Ihre Tätigkeit als Mediator

# Wirtschaftsmediation – Zertifikatsausbildung

## Die GRUNDIG AKADEMIE – Ein etablierter Anbieter von Mediationsausbildungen

Die GRUNDIG AKADEMIE ist heute eines der führenden und anerkanntesten Ausbildungsinstitute im Bereich der Wirtschaftsmediation. Wir führen diese Ausbildungen seit dem Jahr 2000 durch. In nun mehr als 20 Ausbildungsgängen haben wir eine Vielzahl von Teilnehmern aus den unterschiedlichsten Sektoren (Unternehmensführung, Personalbereich, Beratung, Bau-Management und Anwaltskanzleien) auf diese neue und immer bedeutsamere Strategie der interessenorientierten, außergerichtlichen Konfliktbeilegung vorbereitet.

### Ausbildungsinstitut BMWA®

Unsere Ausbildung orientiert sich an den Standards des Bundesverbandes für Mediation in Wirtschaft und Arbeitswelt (BMWA®). Wir sind ein vom BMWA® zertifiziertes Ausbildungsinstitut. Mit dem Abschluss der Gesamtausbildung, der Dokumentation von vier echten Mediationsfällen, einer theoretischen Abschlussarbeit und der Mitgliedschaft im BMWA® können Sie sich als „Mediator / Mediatorin BMWA®“ zertifizieren lassen.

### Ausbildung Wirtschaftsmediation

Der dreistufige Aufbau mit längeren Pausen zwischen den einzelnen Bausteinen bietet Gelegenheit, das erworbene Wissen und Können zwischenzeitlich zu erproben und Erfahrungen zu sammeln. Die einzelnen Module bilden jeweils ein in sich geschlossenes Ganzes und können einzeln gebucht werden. Die Grundausbildung soll es den Teilnehmern ermöglichen, Mediation kennen zu lernen und erste Erfahrungen zu sammeln. Für manche Zwecke und Interessen mag diese Grundausbildung vollkommen genügen, für andere ist das übungs- und fallorientierte Arbeiten in Wirtschaftsmediation II als Ergänzung sinnvoll und ausreichend. In

diesem Modul spielt die Einübung kommunikativer Tools eine große Rolle. Im Modul Wirtschaftsmediation III werden detailliert spezifische Probleme der Anwendung von Mediation in verschiedenen ökonomischen Feldern betrachtet. Teile des Moduls beschäftigen sich mit Rechtsfragen, die mit der Mediation verbunden sind, mit den Einsatzmöglichkeiten von Mediation in den Auseinandersetzungen zwischen Unternehmen und mit der Konzeption und Einführung von Konfliktmanagement-Systemen.

Wir haben im folgenden die Zielsetzungen der einzelnen Module sehr genau definiert, damit Sie selbst entscheiden können, bis zu welcher Stufe Sie die Ausbildung fortführen möchten.

### Zielgruppe

Personalverantwortliche, Unternehmer, Geschäftsführer, Projektmanager, Betriebsräte, Trainer, Moderatoren, Juristen

### Experts Groups

(anerkannt für die Fortbildung beim BMWA®) Die Experts Groups sind ausschließlich für ausgebildete Mediatoren zur Fort- und Weiterbildung konzipiert. Es wird auf höchstem Niveau aus der Praxis für die Praxis gearbeitet. Die Experts Groups werden von einem erfahrenen Profi moderiert. Neben dem Fachinput, der ein fester Bestandteil ist, besteht Gelegenheit, sowohl selbst Fachthemen und Fragestellungen als auch eigene Mediations-Fälle einzubringen.

Die Experts Groups werden vom BMWA® als Fortbildung im Rahmen der BMWA® Standards anerkannt. Für den Erhalt der Zertifizierung werden innerhalb von drei Jahren 36 Stunden benötigt. Eine Experts Group dauert 6 Stunden.

**Aktuelle Termine finden Sie im Internet.**

### Trainer-Team

#### Gerhard Altmann

Dipl. Sozialwirt, Managementtrainer und Mediator, Mitarbeiter der GRUNDIG AKADEMIE

#### Kurt Faller

Mediator, Organisationsberater, Coach, Ausbildungsleiter BMWA®

#### Heinrich Fiebiger

Dipl. Psychologe, Managementtrainer, Mediator, Lehrtrainer BMWA®, Mitarbeiter der GRUNDIG AKADEMIE

#### Dr. Cristina Lenz

Rechtsanwältin, Wirtschaftsmediatorin BMWA®, Lehrtrainerin BMWA®

#### Michaela Rahn

Wirtschaftsmediatorin, Managementtrainerin, Business-Coach

#### Dr. Frank H. Schmidt

Rechtsanwalt, Mediator, Vorstand der Nürnberger Gesellschaft für Mediation, Lehrbeauftragter der Universität Erlangen-Nürnberg

#### Edith Zwahlen

Dipl.-Mediatorin SDM, Wirtschaftsmediatorin, Managementtrainerin

#### Ausbildungsleitung:

Gerhard Altmann, Kurt Faller, Dr. Frank H. Schmidt

### Beratung

#### Michaela Rahn

Tel. direkt: 09170 972325

Tel.: 0911 40905-01

rahn@grundig-akademie.de

### Dauer

24 Tage und 1 Tag Prüfung

### Wirtschaftsmediation I

Grundausbildung (6 Tage)

### Wirtschaftsmediation II

Komplexe Situationen und Skills des Mediators (8 Tage)

### Wirtschaftsmediation III

Mediation in und zwischen Unternehmen (10 Tage)

### Prüfung

1 Tag

### Teilnehmer

max. 12

### Preis bei Gesamtbuchung

€ 7.200 inkl. Lehrmaterial, Mittagessen und Getränken zzgl. Prüfungsgebühr € 200 Für die Zertifizierung durch den BMWA® entstehen Ihnen weitere Kosten.

### Einzelpreise

Wirtschaftsmediation I: € 2.100

Wirtschaftsmediation II: € 2.600

Wirtschaftsmediation III: € 3.300

Prüfung: € 200

**Die Ausbildungsmodule können einzeln gebucht und dann langfristig kombiniert werden.**

# Wirtschaftsmediation I – Grundausbildung

## Zielgruppe

Personalverantwortliche, Unternehmer, Projektmanager, Betriebsräte, Trainer, Moderatoren, Juristen

## Ziele

Die Qualität des betrieblichen Konfliktmanagements ist ein wesentlicher Faktor, mit dem Unternehmen Wettbewerbsvorteile gewinnen können. Unsere Fortbildung richtet sich an Personen, die mit diesen Gegebenheiten vertraut sind und verstärkt kooperative Verfahrensweisen der Konfliktlösung einsetzen wollen. Die Professionalisierung erfordert eine effiziente Form der Ausbildung. Wir möchten Ihnen eine spezifische, kompakte und hochwertige Qualifikation vermitteln.

## Methoden

Die Fortbildung verknüpft theoretisches Wissen und Training. Sie ist anwendungs- und erfahrungsorientiert und ermöglicht den Teilnehmern Phasen der Erprobung. Wesentliche Methoden sind: Theorievortrag, Kleingruppenarbeit, Moderation, Erarbeiten von Praxisbeispielen, Rollenspiele, Feedback und systemische Aufstellung.

## Schwerpunkte

### Allgemeine Einführung in die Mediation

- Was ist Mediation?
- Vergleich zu herkömmlichen Verfahren der Konfliktlösung
- Rolle und Selbstverständnis des Mediators

### Anwendungsbereiche in der Wirtschaft

- Konflikte in Unternehmen
  - In und zwischen Abteilungen
  - Mobbing
  - Betriebsrat – Geschäftsleitung
  - Interkulturelle Konflikte in Unternehmen
- Konflikte zwischen Unternehmen
- Konflikte zwischen Unternehmen und Kunden

### Vorteile von Mediationsverfahren

- Kosten und Zeit
- Verbesserte Geschäftsbeziehungen
- Gegenwarts- und Zukunftsorientierung
- Verringerung der „Inneren Kosten“
- Vorrang unternehmerischer Zielsetzungen
- Eigene Entscheidungskompetenz

### Das Mediationsverfahren

- Vorbereitungsphase
- Einführung und Vereinbarung der Regeln und des Vorgehens
- Darstellung des Konfliktes durch die Parteien
- Hintergrund- und Interessenklärung
- Objektive Klärung von Zweifelsfragen
- Gemeinsame Suche nach Problemlösungen
- Auswahl zwischen möglichen Problemlösungen
- Formulierung von möglichen Problemlösungen
- Formulierung und rechtliche Gestaltung einer Einigung
- Unterzeichnung
- Vereinbarung hinsichtlich des weiteren Vorgehens

### Fähigkeiten und Methoden des Mediators

- Psychologische Kompetenzen
- Fähigkeit zur Vertrauensbildung
- Souveränes Umgehen mit der Dynamik von Kränkungen
- Prozess-Sicherheit bei der Analyse der Interessen
- Fähigkeit, eine entspannte und kreative Atmosphäre zu entwickeln
- Integrative Gesprächsführung
- Mediative Fragetechniken

### Einführung in die Konfliktdiagnose

- Verhaltensdisposition im Konflikt
- Konfliktarten
- Konfliktverläufe und Eskalationsstufen
- Lösungsstrategien
- Konfliktfelder in Unternehmen
- Konflikttraster

### Implementierung im betrieblichen Alltag

- Deutsche und amerikanische Modelle
- Strategien der Implementierung
- Entwicklung eines Ideenpools

### Ausblick – Konfliktdesign

Konfliktlösungssysteme als Chance, die „inneren Kosten“ von Konflikten zu senken.

## Trainer-Team

### Gerhard Altmann

Dipl. Sozialwirt, Managementtrainer und Mediator, Mitarbeiter GRUNDIG AKADEMIE

### Michaela Rahn

Wirtschaftsmediatorin, Managementtrainerin, Business-Coach

### Dr. Frank H. Schmidt

Rechtsanwalt, Mediator, Vorstand der Nürnberger Gesellschaft für Mediation, Lehrbeauftragter der Universität Erlangen-Nürnberg

## Dauer

6 Tage

## Preis

€ 2.100 inkl. Lehrmaterial, Mittagessen und Getränken

## Teilnehmer

max. 12

## Orte

Nürnberg  
Köln  
Berlin

## Termine

Die aktuellen Termine finden sie im Internet

[www.grundig-akademie.de/mediation.htm](http://www.grundig-akademie.de/mediation.htm)  
[www.wirtschafts-mediator.de](http://www.wirtschafts-mediator.de)

# Wirtschaftsmediation II – Komplexe Situationen und Skills des Mediators

## Zielgruppe

Teilnehmer der Grundausbildung oder Personen mit vergleichbaren Kenntnissen, Personalverantwortliche, Unternehmer, Unternehmensberater, Projektmanager, Betriebsräte, Trainer, Moderatoren, Juristen

## Ziele

- Sichere und professionelle Ausübung der Mediation in der Praxis
- Differenzierung und Vertiefung des Methodenrepertoires
- Umgehen mit komplexen Settings
- Fähigkeit zum Umgang mit Widerständen und Schwierigkeiten
- Sicherheit in der vertraglichen Gestaltung
- Hohe Selbstwahrnehmung hinsichtlich des eigenen Konfliktverhaltens (Stärken, Schwächen, Präferenzen)
- Sichere Verwendung kommunikationspsychologischer Tools
- Selbstständigkeit und Selbstvertrauen als Mediator

## Methoden

Stark fallorientierte Arbeit unter Berücksichtigung von unterschiedlichen

- Anwendungsfeldern
- Handlungsschritten der Mediation
- Konfliktkonstellationen

Im Rahmen der kommunikativen Tools werden systematisch Elemente und Werkzeuge der Kommunikationstheorie eingeübt (Skills-Training in einfacheren Gesprächssituationen)

## Schwerpunkte

### Fallarbeit in komplexen Situationen

Fallarbeit mit intensiver Einübung von Gesprächstechniken wie z.B.

- Zuhörtechniken
- Stille, Abwarten, Raum geben
- Echofragen
- Drastifizieren und Pointieren
- Inhalte konstruktiv umdeuten
- Ideen finden
- Inhalte strukturieren

### Kommunikative Tools für Mediatoren I

- Grundmodelle der Kommunikation: SIE, 4-Ohren-Modell, Kommunikative Ebenen der Transaktionsanalyse
- Rapport herstellen / Pacing und Leading / Allparteilichkeit und Neutralität
- Aktives Zuhören: Zusammenfassen, Paraphrasieren, Strukturieren, Widersprüche benennen
- Offene und geschlossene Fragen
- Ressourcenorientierte Fragetechniken
- Techniken des Reframings: Äußerungen neutral bzw. positiv umdeuten

### Kommunikative Tools für Mediatoren II Klärungshilfe

- Klärung verborgener und unveröffentlichter Konfliktinhalte
- Zwecke der Klärungshilfe: Äußerungen und Inhalte verdeutlichen
- Verzerrte Kommunikation
- Körpersprache
- Schlüsselsätze und Metaphern

### Strategien der Klärungshilfe

- Doppeln / Verbalisieren
- Vertiefendes Doppeln (mit eingehenden Übungen)

### Die Interaktion der Parteien in der Mediation

- Wahrnehmung, Perspektive und Interpretation
- Wahrnehmungsverzerrungen und Spiegelbilder
- Perspektivenwechsel ermöglichen
- Anerkennung von unterschiedlichen „Wirklichkeiten“
- Kontrollierter Dialog zur Wiedergewinnung des wechselseitigen Verständnisses

### Mediation in komplexen Settings

- Mediation zwischen Gruppen
- Gruppenstrukturen und Gruppendynamik, ihre Bedeutung für die Mediation
- Mediation in Situationen des Ungleichgewichts
- Mediation in Mobbing-Situationen

## Trainer-Team

### Gerhard Altmann

Dipl. Sozialwirt, Managementtrainer und Mediator, Mitarbeiter GRUNDIG AKADEMIE

### Edith Zwahlen

Dipl.-Mediatorin SDM, Wirtschaftsmediatorin, Managementtrainerin

### Dr. Frank H. Schmidt

Rechtsanwalt, Mediator, Vorstand der Nürnberger Gesellschaft für Mediation, Lehrbeauftragter der Universität Erlangen-Nürnberg

## Dauer

8 Tage

## Preis

€ 2.600 inkl. Lehrmaterial, Mittagessen und Getränken

## Teilnehmer

max. 12

## Orte

Nürnberg

## Termine

Die aktuellen Termine finden sie im Internet

[www.grundig-akademie.de/mediation.htm](http://www.grundig-akademie.de/mediation.htm)  
[www.wirtschafts-mediator.de](http://www.wirtschafts-mediator.de)

# Wirtschaftsmediation III – Mediation in und zwischen Unternehmen

## Zielgruppe

Führungskräfte, Berater, Trainer und Mediatoren

## Hintergrund und Ziele

In diesem dritten Teil der Ausbildung werden detailliert spezifische Probleme der Anwendung von Mediation in verschiedenen ökonomischen Feldern betrachtet.

Ein Teilmodul beschäftigt sich mit der innerbetrieblichen Implementierung von Mediation, insbesondere mit der Konzeption und Einführung von Konfliktmanagementsystemen.

Ein zweiter Teil durchleuchtet die Einsatzmöglichkeiten von Mediation in den Auseinandersetzungen zwischen Unternehmen oder zwischen Geschäftsbereichen in großen Unternehmen. Ein wesentlicher Bestandteil dieses dritten Moduls sind zudem mit Mediation verbundene Rechtsfragen und die Einübung der zumeist eher vernachlässigten Abschlusssequenzen der Mediation. Die Teilnehmer werden außerdem auf die für die Zertifizierung notwendigen Falldokumentationen vorbereitet.

## Methoden

Theorievortrag, Kleingruppenarbeit, Moderation und Rollenspiele, Fallarbeit an Projekten aus Ihrem Arbeitsumfeld und Supervision.

## Schwerpunkte

### Rechtsfragen, Einbindung von Rechtsanwälten, Abschluss der Mediation

- Umgang mit objektiven Zweifelsfragen
- Die Rolle des Rechts in der Mediation
- Umgang mit rechtlichen Zweifelsfragen
- Durchsetzbarkeit von Mediationsvereinbarungen
- Veränderungen der Konstellation durch die Hinzuziehung von Rechtsanwälten, Beratern und Gutachtern
- Mediationsstile: Reflexion über das eigene Handeln als Mediator

■ Techniken des Abschlusses einer Mediation: Bewertung von Lösungsoptionen, Erstellen des Memorandums

■ Management der Mediation

- Haftungs- und Versicherungsfragen
- Honorarfragen
- Marketing für Mediationsleistungen

### Die Integration der Mediation in die Konfliktlösung der Unternehmen, Mediation im Unternehmen

■ Konflikte in Organisationen / Organisation als Konflikt

- Konfliktkonstellationen in Unternehmen
- Formen der Bearbeitung und Konfliktkosten

■ Zwischen Konfrontation und Kooperation (Geschäftsleitung und Interessenvertretung)

■ Konfliktbearbeitung in Organisationen

- Systemadäquate Settings
- Mediator, Coach und Systemdesigner
- Interne und externe Mediatoren
- Mediation mit großen Teilnehmergruppen

■ Implementierung von Konfliktmanagementsystemen

- Ressourcenorientiertes Vorgehen
- Umgehen mit Widerständen
- Phasen der Implementierung von Konfliktmanagement-Systemen

### Supervision und Vorbereitung der Falldokumentationen

### Mediation zwischen Unternehmen – Besondere Anforderungen

■ Die Pre-Mediation im Unternehmensbereich

- Wie baue ich die Business-to-Business-Mediation geschickt auf?
- Mediationsklauseln
- Rolle des Case-Developers und Prozessproviders

■ Gegenstände der Mediation zwischen Unternehmen

■ Richtiger Umgang mit den verschiedenen Verhandlungs- und Gesprächstypen

■ Notwendigkeit der Einbeziehung Dritter und Setting

- Externe Berater
- Mitarbeitervertretung, Vorgesetzte etc.
- Konflikte in größeren Projekten
- Rollen der Teammitglieder
- Einbindung mediatorischer Elemente im Projektmanagement

■ Möglichkeiten und Vorgehen bei der Shuttle-Diplomatie

■ Fallbeispiele

## Prüfung (1 Tag)

### Vorstellung von Mediationsfällen

Die Prüfung wird in einer größeren Gruppe (6-8 Teilnehmer) durchgeführt. Die Teilnehmer stellen dabei einen von ihnen betreuten Mediationsfall vor. Sie diskutieren spezifische Handlungsprobleme und schwierige Situationen im Mediationsprozess. Sie stellen Leitlinien ihrer Arbeit dar. Diese Präsentation wird intensiv im Kreis der Kollegen besprochen. Die betreuenden Trainer geben ein detailliertes Feedback (mit genauen persönlichen Entwicklungsvorschlägen).

## Trainer-Team

### Gerhard Altmann

Dipl. Sozialwirt, Managementtrainer und Mediator, Mitarbeiter GRUNDIG AKADEMIE

### Edith Zwahlen

Dipl.-Mediatorin SDM, Wirtschaftsmediatorin, Managementtrainerin

### Dr. Cristina Lenz

Rechtsanwältin, Wirtschaftsmediatorin BMWA®, Lehrtrainerin BMWA®

### Dr. Frank H. Schmidt

Rechtsanwalt, Mediator, Vorstand der Nürnberger Gesellschaft für Mediation, Lehrbeauftragter der Universität Erlangen-Nürnberg

## Dauer

10 Tage

## Preis

€ 3.300 inkl. Lehrmaterial, Mittagessen und Getränken

## Teilnehmer

max. 12

## Orte

Nürnberg

## Termine

Die aktuellen Termine finden sie im Internet

[www.grundig-akademie.de/mediation.htm](http://www.grundig-akademie.de/mediation.htm)  
[www.wirtschafts-mediator.de](http://www.wirtschafts-mediator.de)

# Innerbetriebliche Mediation – In-House-Kompakt-Seminar

Führungskräfte, Personalverantwortliche, Betriebsräte und Personalräte stehen vor der dauernden Aufgabe, in ihren Unternehmen Konflikte zu lösen: zwischen Mitarbeitern, Mitarbeitern und Vorgesetzten, Teams, Abteilungen, Bereichen, bis hin zu Streitigkeiten zwischen Geschäftsleitungen und Personalvertretungen. Gute Konfliktlösung sorgt für gute Ergebnisse. Sie steigert die Mitarbeiterzufriedenheit, erhöht die Effizienz des Unternehmens und erspart enorme Kosten.

Mit Mediation – der einvernehmlichen Konfliktlösung durch die Konfliktbeteiligten selbst unter der Leitung eines neutralen Dritten, des Mediators – wird zur Bewältigung unternehmensinterner Konflikte mittlerweile ein hoch wirksames Verfahren angeboten, mit einer Erfolgsquote von über 80%. Zunehmend übernehmen viele Unternehmen und andere Organisationen Mediation in ihr Konfliktlösungsrepertoire. Oft ist dies mit einer grundlegenden Überprüfung und Weiterentwicklung des unternehmensinternen Konfliktmanagements verbunden.

Die angebotene Qualifizierung bietet Führungskräften und Personalverantwortlichen eine konzentrierte, stark praxisorientierte Einführung in die Mediation. Prinzipien und Methodik des Mediationsverfahrens werden – nach entsprechender Vorbereitung durch einen Demonstrationsfall und Lehrfilme – selbst anhand praktischer Fälle erprobt, erfahren und eingeübt. Psychologische Techniken und die wertschätzende Haltung des Mediators werden vermittelt, verbunden mit intensiven persönlichen Erfahrungen und Einsichten in das eigene Konflikt- und Konfliktlösungsverhalten und die diesbezüglichen Veränderungsmöglichkeiten.

Das Seminar schafft die Voraussetzungen dafür, die Vorteile und Einsatzmöglichkeiten von Mediation und anderen Verfahren außergerichtlicher Konfliktlösung im eigenen Unternehmen beurteilen zu können. Gegebenenfalls kann dies als Grundlage für entsprechende weiterführende Schritte dienen – etwa der Einrichtung eines eigenen Mediatorenpools oder der Entwicklung eines differenzierten Konfliktmanagementsystems.

Es bietet für die Teilnehmer den zusätzlichen Gewinn, die sehr effektiven Instrumente und Haltungen der Mediation auch außerhalb formeller Mediationsverfahren in der täglichen Arbeit konstruktiv einsetzen zu können.

Das Seminar wurde erstmals im Frühjahr 2007 in einem Finanzdienstleistungsunternehmen in Nürnberg mit ca. 2.100 Mitarbeitern durchgeführt unter Berücksichtigung aktueller Konfliktfragen im Unternehmen und mit starker zeitlicher Verdichtung im Hinblick auf Kosten- und Zeiteffizienz.

## **Dauer**

4 x 2 Tage

## **Teilnehmerzahl**

6 bis maximal 15 Teilnehmer

## **Zielgruppe**

Führungskräfte, Personalverantwortliche, Personalvertreter

## **Methoden**

Falldemonstration, Lehrfilme, Lehrvortrag, Rollenspiele, praktische Übungen, Feedback, Erörterung

## **Schwerpunkte**

### **Modul 1**

- Grundmuster der Konfliktlösung
- Prinzipien und Ablauf von Mediation
- Einsatzmöglichkeiten im Unternehmen
- Umgang mit Gefühlen und Beziehungen
- Psychologische Grundtechniken
- „Die 7 Säulen der Mediation“
- Interessenklärung, Lösungsfindung und Ergebnissicherung

### **Modul 2**

- Das Einzelgespräch
- Kommunikative Techniken
- Umgang mit Blockaden
- Konfliktanalyse
- Umgang mit Kränkungen
- Anwendungsgebiete der Mediation
- Vorteile von Mediation in Organisationen

### **Modul 3**

- Umgang mit Gruppen
- Mehrparteienkonflikte
- Analyse des eigenen Konfliktstils
- Umgang mit Eskalation

## **Modul 4**

- Umgang mit Machtgefällen
- Balancing – die gleichzeitige Berücksichtigung beider Parteien im Mediationsgespräch
- Besonderheiten innerbetrieblicher Mediation
- Implementierung von Mediation
- Aufbau eines Konfliktmanagementsystems

## **Ausbildungsteam**

### **Dr. Frank H. Schmidt**

Mediationspraktiker, Rechtsanwalt, Lehrbeauftragter an der Universität Erlangen-Nürnberg und der FernUniversität Hagen, Vorsitzender der Nürnberger Gesellschaft für Mediation e.V., Präsident der Deutschen Gesellschaft für Mediation

### **Michaela Rahn**

Mediatorin, Hochschulstudium Betriebswirtschaftslehre, Kommunikation, Medien- und Öffentlichkeitsarbeit, langjährige Beratungstätigkeit für die Mediationsstelle BRÜCKENSCHLAG e.V., Vorstandsmitglied der Nürnberger Gesellschaft für Mediation

## **Teilnehmerstimmen**

- Ein wirklich sehr gut strukturiertes und teilnehmerbezogenes Seminar!
- Der Umgang mit Konflikten ist jetzt für mich wesentlich greifbarer.
- Der hohe Anteil an praktischen Übungen war besonders wichtig.
- Mediation ist jetzt kein Buch mit sieben Siegeln mehr, sondern eine praxisbezogene Vorgehensweise beim Umgang mit Konflikten.
- Man erfährt auch sehr viel über sich selbst.
- Das Feedback der Trainer war konstruktiv und unterstützend.
- Dass auch über die Einbindung von Mediation im Unternehmen gesprochen wurde, war ein wichtiger Aspekt!
- Beim Umsetzen von praktischen Mediationsfällen wurde mir besonders deutlich, wie wichtig die Neutralität des Mediators ist.

## **Kontaktperson bei der Sparkasse Nürnberg**

Herr Markus Czaja  
Sparkasse Nürnberg, Abteilung Personal  
Tel.: 0911 230 4397  
markus.czaja@sparkasse-nuernberg.de

# Trainer Team Mediation



## **Gerhard Altmann**

Dipl. Sozialwirt, Managementtrainer und Mediator. Mitarbeiter der GRUNDIG AKADEMIE. Langjährige Erfahrung als Trainer in den längerfristigen Ausbildungen der GRUNDIG AKADEMIE zum Thema Mediation und Organisationsentwicklung. Prozessbegleitung und Mediation für Chemieunternehmen, Unternehmen der Informationstechnologie und Dienstleistungsbranche. Buchautor „Mediation – Konfliktmanagement für moderne Unternehmen“, Beltz-Verlag.



## **Dr. Cristina Lenz**

Rechtsanwältin, Wirtschaftsmediatorin BMWA®, Lehrtrainerin BMWA®, Präsidentin des BMWA® Deutschland. Zehn Jahre Trainererfahrung in Deutschland, Österreich und der Schweiz für Unternehmen und in verschiedenen Weiterbildungen. Lehrtätigkeit an den Universitäten Graz, Salzburg, Augsburg und Kassel, Schwerpunkt: Mediation und Konfliktmanagement.



## **Michaela Rahn, M.A.**

Wirtschaftsmediatorin, Managementtrainerin, Business-Coach. Banklehre und Studienabschluss in BWL und Kommunikation, langjährige Beratungstätigkeit für die Mediationsstelle BRÜCKENSCHLAG e.V., Vorstandsmitglied der Nürnberger Gesellschaft für Mediation. Seit 1996 leitet Michaela Rahn Trainings und Coachings zu Kommunikation, Konflikt und Führung. Sie moderiert Führungsfeedbacks und leitet als Mediatorin Konfliktklärungen in Gruppen, Gremien und Teams.



## **Dr. Frank H. Schmidt**

Mediator und Rechtsanwalt, Präsident der Deutschen Gesellschaft für Mediation (DGM) und Vorsitzender der Nürnberger Gesellschaft für Mediation e.V., Lehrbeauftragter für Mediation an der Universität Erlangen-Nürnberg, Dozent für Mediation an der Fern-Universität Hagen, der GRUNDIG AKADEMIE Nürnberg und für weitere Fortbildungseinrichtungen.



## **Edith Zwahlen**

Dipl.-Mediatorin SDM, Wirtschaftsmediatorin, Managementtrainerin. Selbständige Unternehmerin für Mediation und Konfliktmanagement in den Bereichen Wirtschaft und Verwaltung. Schwerpunkte: Organisationsberatung und Teamentwicklung in Wirtschaft und Verwaltung, Konfliktbearbeitung und Mediationen in Zweiersettings und mit ganzen Teams, Coaching von Führungskräften, Ausbildung von Führungskräften mit Fokus „Konfliktmanagement als Führungsaufgabe“, Entwicklung und Implementierung von Konfliktmanagement-Systemen.

# Anmeldung

GRUNDIG AKADEMIE

Bereich Management-Training

Beuthener Str. 45

90471 Nürnberg

**Fax +49 911 40905-44**

## Absender

Firma \_\_\_\_\_

Name/Vorname \_\_\_\_\_

Abteilung/Funktion \_\_\_\_\_

Straße/Postfach \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Telefon/Fax \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

## Abweichende Rechnungsanschrift

Firma \_\_\_\_\_

Straße/Postfach \_\_\_\_\_

Name/Vorname \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

## Hiermit melde(n) ich/wir folgende Personen an

Seminar / Ausbildung \_\_\_\_\_

Termin/Ort \_\_\_\_\_ Preis \_\_\_\_\_

## Teilnehmer/in

Name/Vorname \_\_\_\_\_ Abteilung/Funktion \_\_\_\_\_

Name/Vorname \_\_\_\_\_ Abteilung/Funktion \_\_\_\_\_

## Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden?

- Seminar-Katalog
- E-Mailing
- Veranstaltung (z.B. Info-Abend)
- Websuche (z.B. Google)**
- Pressenotiz
- Brief-Mailing**
- Seminar-Portal (z.B. emagister)
- Google AdWords**
- Anzeige
- Empfehlung
- Werbebanner
- Sonstiges**

Die Anmeldung erfolgt unter Anerkennung der Geschäftsbedingungen der GRUNDIG AKADEMIE.  
Nach § 4 Ziffer 21a (bb) des Umsatzsteuergesetzes handelt es sich um mehrwertsteuerfreie Leistungen aufgrund unserer Gemeinnützigkeit.

Datum/Ort \_\_\_\_\_

Stempel/Unterschrift \_\_\_\_\_

# Geschäftsbedingungen für offene Seminare und Ausbildungen

## Vertragsabschluss

Die Anmeldung zum Seminar kann schriftlich oder über das Internet erfolgen. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine schriftliche Anmeldebestätigung der GRUNDIG AKADEMIE.

Die Teilnehmerzahl ist aus didaktischen und räumlichen Gründen begrenzt. Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.

## Widerrufsrecht und Kündigung durch den Kunden

Innerhalb von 14 Tagen nach Vertragsabschluss können Sie vom Vertrag kostenfrei zurücktreten.

Eine Kündigung ist nur schriftlich möglich. Die Kündigung kann kostenfrei bis 4 Wochen vor Seminarbeginn erfolgen. Bei Absage bis 14 Tage vor Seminarbeginn stellen wir 50 Prozent der Seminargebühren in Rechnung. Bei späterer Absage oder Nichterscheinen wird die volle Seminargebühr erhoben. Ersatzteilnehmer werden angenommen, falls sie die Zulassungsvoraussetzungen erfüllen.

Darüber hinaus kann bei Kursen mit IHK-Abschluss eine Kündigung erstmals mit einer Frist von 6 Wochen vor Ablauf der ersten 6 Monate erfolgen und danach jeweils 6 Wochen vor Ablauf von jeweils weiteren 6 Monaten.

## Preise, Leistungen, Zahlungsbedingungen

Im Seminarpreis eingeschlossen sind alle Leistungen wie im Angebot bzw. in der Auftragsbestätigung beschrieben.

Die Seminargebühr wird nach Rechnungsstellung fällig, frühestens mit Beginn des Seminars.

Andere Zahlungsbedingungen, z.B. Ratenzahlungen sind mit schriftlicher Vereinbarung möglich.

Für Mahnungen wird eine Mahn- und Bearbeitungsgebühr von € 5 pro Mahnung erhoben. Bei verspäteter Zahlung werden Zinsen in Höhe von 4% über dem jeweiligen Basiszinssatz erhoben.

Nach § 4 Ziffer 21a (bb) des Umsatzsteuergesetzes handelt es sich um Mehrwertsteuerfreie Leistungen aufgrund unserer Gemeinnützigkeit.

## Stornierung durch die GRUNDIG AKADEMIE

Die GRUNDIG AKADEMIE behält sich Terminverschiebungen oder -absagen aus organisatorischen Gründen vor.

## Haftung der GRUNDIG AKADEMIE

Die GRUNDIG AKADEMIE haftet Dritten gegenüber im Rahmen der bestehenden Haftpflichtversicherung. Weiterreichende Ansprüche sind ausgeschlossen. Eine Haftung für eingebrachte Sachen besteht nicht.

## Datenschutz

Die GRUNDIG AKADEMIE verwendet die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung ihrer geschäftlichen Tätigkeit und um Ihnen Angebote für ähnliche Leistungen per Post oder per E-Mail zukommen zu lassen. Sie können der Verwendung Ihrer Daten jederzeit gegenüber der GRUNDIG AKADEMIE, Akademie für Wirtschaft und Technik gemeinnützige Stiftung e.V., Beuthener Straße 45, 90471 Nürnberg per Post oder per E-Mail unter [datenschutz@grundig-akademie.de](mailto:datenschutz@grundig-akademie.de) widersprechen oder eine Einwilligung widerrufen.

GRUNDIG AKADEMIE  
Bereich Management-Training  
Beuthener Straße 45  
90471 Nürnberg

Stand: August 2010

## Bitte fordern Sie auch folgende Kataloge an



### **GRUNDIG AKADEMIE**

Akademie für Wirtschaft und Technik  
Gemeinnützige Stiftung e.V.

Beuthener Straße 45  
90471 Nürnberg

Telefon +49 911 40905-01  
Telefax +49 911 40905-33  
E-Mail: [info@grundig-akademie.de](mailto:info@grundig-akademie.de)

[www.grundig-akademie.de](http://www.grundig-akademie.de)

### **Niederlassung Gera**

Heinrichstraße 30A  
07545 Gera

Telefon +49 365 55276-0  
Telefax +49 365 55276-18  
E-Mail: [info@grundig-akademie-gera.de](mailto:info@grundig-akademie-gera.de)

[www.grundig-akademie-gera.de](http://www.grundig-akademie-gera.de)